

Workshop Sensibilização
Recife 2005

ZAYRA
MONSERRAZ
VIA MODA

Estrutura do Workshop

- . A moda e o seu significado no mundo dos negócios.
- . Identificando o empreendedor que cada um tem dentro de si.
- . Inovação: ferramenta de trabalho.
- . Marketing Pessoal
- . A importância do trabalho em equipe.
- . Perguntas e Respostas

O tamanho do negócio antes de chegar nas passarelas.

O QUE EXISTE ALÉM DO
GLAMOUR DA MODA?

Moda

História

Política

Cultura

Tecnologia

Comunicação

Inovação

Da compra até a venda há um longo caminho a ser percorrido

- Na comunicação
- No planejamento
- Na organização
- No controle
- No financeiro
- Nas relações pessoais

Visão contemporânea

- O segmento da moda é fundamental na economia mundial
- Em cada segmento do processo existe um especialista

**Você ! Empreendedor da sua
própria carreira.**

Muitos afirmam que sonhos e realidade não andam juntos.

Será? Eu acredito que não...

Dividir seu sonho em pequenas partes realizáveis é uma alternativa real.

Os japoneses acreditam tanto nisto, que possuem uma filosofia empresarial denominada Kaisen:

a união das partes compõe o todo.

O resultado pode ser observado por qualquer um...

Empreendedores não são sonhadores, são idealizadores.

Sabem sonhar, dividem seus sonhos em partes alcançáveis e possuem metas de realização.

Simple fórmula que dá resultado. Quem são eles?

Somos nós. Qualquer pessoa que possua capacidade de sonhar e dividir seus sonhos.

Empreendedores enxergam longe, criam alternativas, lutam por aquilo que perseguem, constroem seus castelos passo a passo, recuando às vezes, se preciso.

DICAS:

- A cada dia que passa mais similares e copiáveis são os produtos.
- O trabalho individual só será valorizado na medida que for diferenciado.

Quando o segmento que você
trabalha vai bem,
você também vai bem e vice-
versa.

Como profissional :

- . estabeleça suas próprias metas
- . torne-se indispensável

Pense grande. Comece pequeno.
Seja rápido.

Começar do começo, pode até parecer redundante, mas o sentido aqui não é gramatical.

Dividir uma meta não é tarefa fácil, mas é essencial, para que nada fuja do seu controle.

Inovação : ferramenta de trabalho para permanecer e crescer no mercado.

Lembrando a teoria da evolução:

- A realidade muda. Evolui o tempo todo.
- A pessoa e/ou mercado que não muda é incoerente.
- Darwin já nos explicava com toda clareza que as espécies que sobreviveram foram aquelas que se adaptaram as mudanças....
- Na espécie humana isso não é diferente!

Estamos na economia do
CLIENTE!

Para o “clienteiro”,
o foco está nas pessoas, todos
são clientes!

Pessoas compram (idéias, produtos e serviços profissionais) de pessoas.
Isso é CLIENTALIDADE!

A “ Marca Você” (lançada por Tom Peters) simboliza a
CLIENTALIDADE INDIVIDUAL
o que significa que o resultado está
nas suas mãos.

Imaginando.....

Eu sou a minha empresa....
Sou o único portanto o melhor
produto que ela faz.

Perguntas básicas para repensar VOCÊ!

- você deveria ser mais criativo e inovador para atingir seus objetivos?
- você valoriza as mudanças e as novidades?
- quais os fatores que te impedem de inovar?
- quais os fatores que te ajudam na inovação ?
- você permite questionamentos e debates?
- você revê normas e posturas?
- você aceita correr riscos?
- qual é o ambiente adequado para a inovação?
- você percebe mudanças e inovação nos outros?

O diferencial competitivo de longo prazo só é possível através da **Inovação.**

Com o dinamismo do dia-a-dia
surgem novos problemas
e
novas oportunidades
que exigem
novas maneiras de pensar.

Mais do que nunca o mundo dos
negócios
e as empresas necessitam de
Criatividade e Inovação.

Todos que trabalham na ou para
a empresa tem como contribuir
com o processo de Criação e
Inovação

Na era da globalização nem sempre o maior vencerá o menor.

A vitória será do mais ágil que sairá na frente...

Onde você pode aplicar Criatividade Inovação?

No relacionamento com os clientes	No trato com os fornecedores	No relacionamento com os colegas
No pós venda	Na postura ética	No aprimoramento técnico
No posicionamento frente aos concorrentes	No conhecimento do mercado	Na orientação do raciocínio do cliente

Dinâmica dos pares

Sabemos que o desenvolvimento e a aprendizagem ocorrem muito mais através da análise dos erros do que pelo louvor dos acertos.
É preciso ter ousadia para arriscar e coragem para se permitir errar!

SACUDINDO A TERRA





Um dia, o cavalo de um camponês caiu num poço. Não chegou a se ferir, mas não podia sair dali por conta própria.

Por isso o animal chorou fortemente durante horas, enquanto o camponês pensava no que fazer.

Finalmente, o camponês tomou uma decisão cruel: concluiu que o cavalo já estava muito velho e não servia mais para nada, e também o poço já estava mesmo seco, precisaria ser tapado de alguma forma.



Portanto, não valia a pena se esforçar para tirar o cavalo de dentro do poço. Ao contrário, chamou seus vizinhos para ajudá-lo a enterrar vivo o cavalo.

Cada um deles pegou uma pá e começou a jogar terra dentro do poço.


O cavalo não tardou a se dar conta do que estavam fazendo com ele, e chorou desesperadamente.

Porém, para surpresa de todos, o cavalo quietou-se depois de umas quantas pás de terra que levou.



O camponês finalmente olhou para o fundo do poço e se surpreendeu com o que viu. A cada pá de terra que caía sobre suas costas o cavalo a sacudia, dando um passo sobre esta mesma terra que caía ao chão.

Assim, em pouco tempo, todos viram como o cavalo conseguiu chegar até a boca do poço, passar por cima da borda e sair dali trotando.

A silhouette of a person riding a horse is centered in the middle ground against a vibrant sunset sky. The sun is low on the horizon, creating a bright orange and yellow glow that fills the sky. The rider and horse are dark against this light. In the background, there are silhouettes of rolling hills or mountains. On the left side, the dark silhouette of a tree is visible. The overall mood is contemplative and serene.

A vida vai lhe jogar muita terra, todo o tipo de terra.
Principalmente se você já estiver dentro de um poço.

O segredo para sair do poço é sacudir a terra que se leva nas costas e dar um passo sobre ela.

Cada um de nossos problemas é um degrau que nos conduz para cima. Podemos sair dos mais profundos buracos se não nos dermos por vencidos. Use a terra que te jogam para seguir adiante!

OLHAR NO ESPELHO É
NECESSIDADE

COMO SABER O QUE É
PRECISO MUDAR?

CÍRCULO VICIOSO
X
CÍRCULO VIRTUOSO

Marketing Pessoal é diferente de
auto-promoção

ATITUDE MODERNA
=
TRANSPARÊNCIA

EXPLICANDO...

–O QUE VOCÊ PRETENDE!

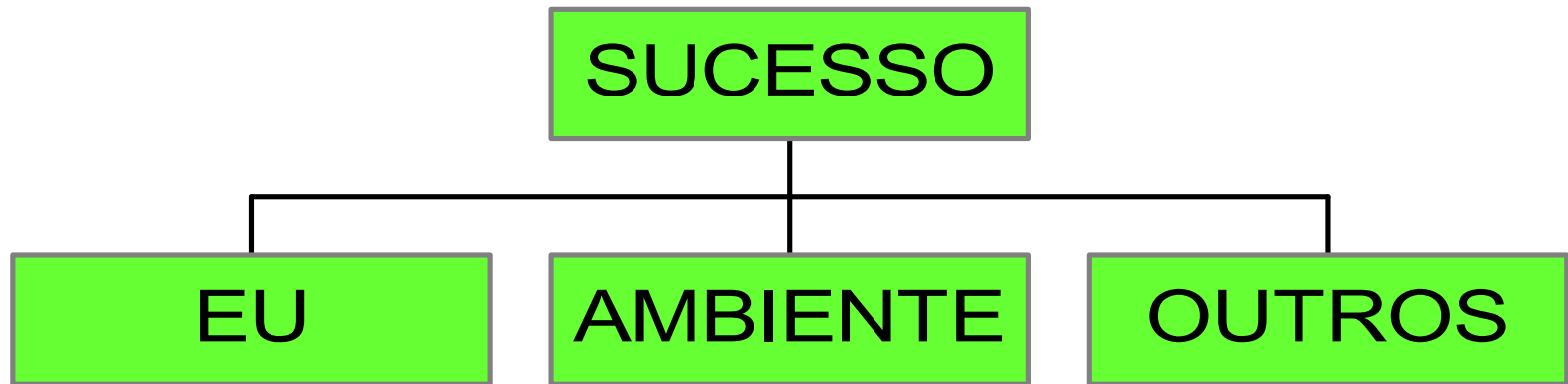
–O QUE VOCÊ PODE!

–O QUE VOCÊ ESPERA!

Perguntar ofende?

Não há segredos, basta
desarmar e ter olhos de ver e
ouvidos de ouvir

NINGUÉM É TÃO BOM QUANTO
TODOS



DICAS PARA CRESCER

- RECONHECER AS LIMITAÇÕES
- SABER PEDIR AJUDA
- SABER DIZER SIM
- SABER DIZER NÃO
- ENTENDER QUE NEM SEMPRE A ESTRELA É VOCÊ!

VOCÊ SÓ TEM UMA
OPORTUNIDADE DE CAUSAR
UMA PRIMEIRA BOA IMPRESSÃO

O PRODUTO É VOCÊ,
PORTANTO.....Atenção para a
embalagem!

CHECK-LIST

ROUPA	SAPATO
CABELO	UNHAS
ACESSÓRIOS	OUTROS ACESSÓRIOS

**COMPORTAMENTO
FAZ PARTE DE EMBALAGEM**

NÃO CONFUNDIR MODÉSTIA
COM RECONHECIMENTO

DIFERENÇAS ENTRE
PESSOAS
VENCEDORAS
E
PESSOAS
DERROTADAS

Quando a pessoa Vencedora
comete um erro, diz:

"Equivoquei-me", e aprende a
lição.

Quando uma pessoa Derrotada
comete um erro, diz: *"Não foi
culpa minha"*, e responsabiliza
outros.

Uma pessoa Vencedora sabe que
a adversidade é a melhor
dos mestres.

Uma pessoa Derrotada sente-se
vítima diante da adversidade.

Uma pessoa Vencedora sabe que
o resultado das coisas depende
de si.

Uma pessoa Derrotada crê que
existe a má sorte.

Uma pessoa Vencedora trabalha muito e arranja mais tempo para si mesma.

Uma pessoa Derrotada está sempre "*muito ocupada*" e não tem tempo sequer para os seus.

Uma pessoa Vencedora enfrenta os desafios um a um.

Uma pessoa Derrotada rodeia os desafios e não se atreve a tentar.

Uma pessoa Vencedora
compromete- se, dá a sua palavra
e cumpre.

Uma pessoa Derrotada faz
promessas, não “mete os pés a
caminho” e quando falha só
se sabe justificar.

Uma pessoa Vencedora diz:

"Sou bom, mas vou ser melhor".

Uma pessoa Derrotada diz:

"Não sou tão mau como são muitas outras pessoas".

Uma pessoa Vencedora escuta,
compreende e responde.

Uma pessoa Derrotada não espera
que chegue o seu turno para falar.

Uma pessoa Vencedora respeita
aqueles que sabem mais e
preocupa-se em aprender algo com
eles.

Uma pessoa Derrotada resiste a
todos aqueles que sabem mais e
apenas se fixa nos seus defeitos.

Uma pessoa Vencedora sente-se responsável por algo mais que apenas o seu trabalho.

Uma pessoa Derrotada não se compromete e sempre diz:
“Faço o meu trabalho e já chega”.

Uma pessoa Vencedora diz:

"Deve haver uma melhor forma de o fazer. . .".

Uma pessoa Derrotada diz:

"Este é o modo como sempre temos feito. Não há outro."

Uma pessoa Vencedora consegue
"ver a parede na sua totalidade".

Uma pessoa Derrotada fixa-se *"no
azulejo que lhe toca colocar"*.

Refleta e escolha que tipo de
pessoa você quer ser!

Dinâmica das simulações

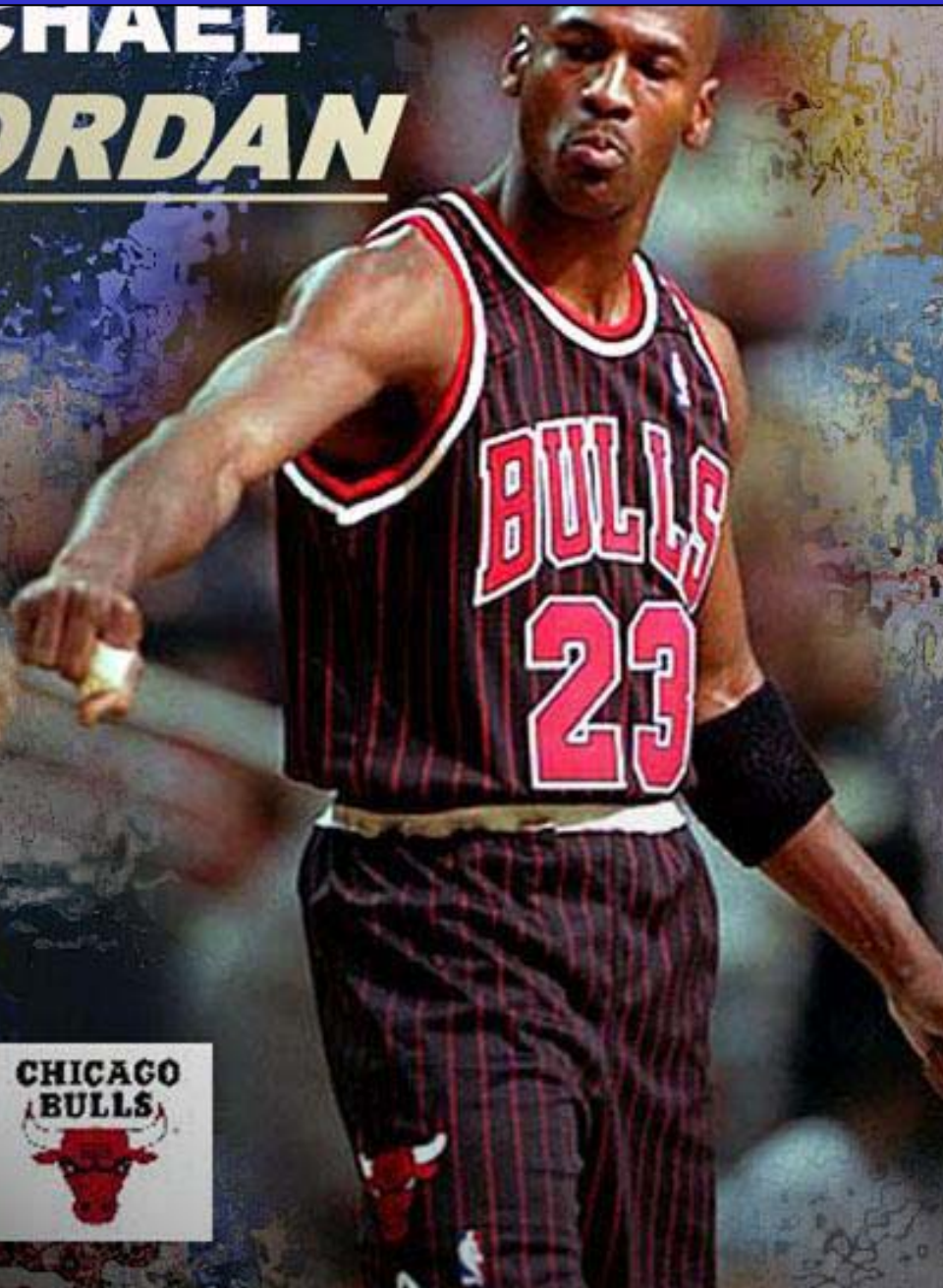
VAI DESISTIR?


Tem certeza disso, então dê uma olhadinha...

A única diferença entre você e esses é que eles acreditaram em si mesmo.

MICHAEL JORDAN

*** O superstar do basquete, Michael Jordan, foi cortado do time de basquete da escola.**



A close-up portrait of Winston Churchill, looking slightly to the right with a serious expression. He is wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a dark bow tie. The background is a warm, textured brown.

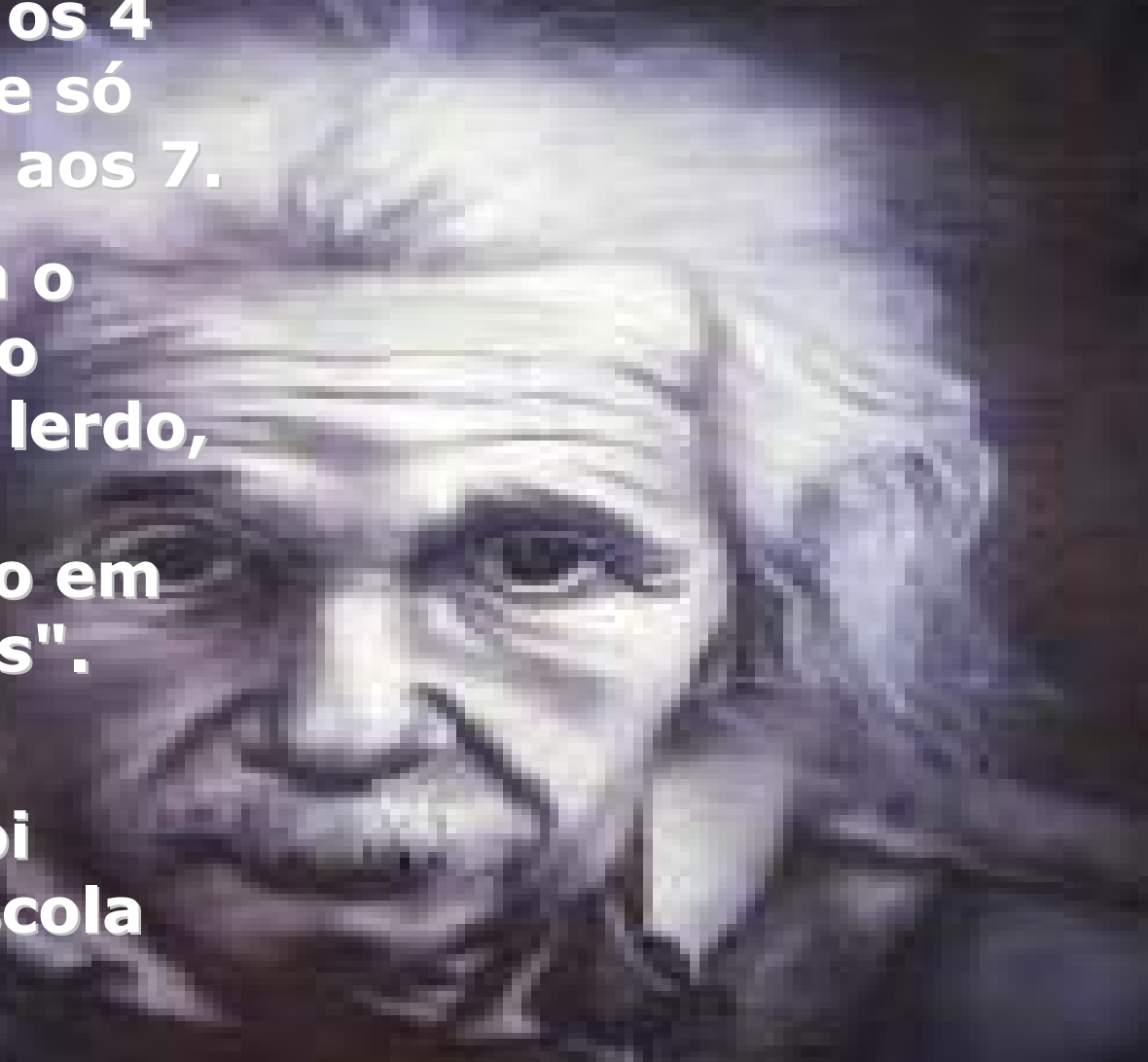
*** Winston Churchill repetiu a sexta série. Veio a ser primeiro ministro da Inglaterra somente aos 62 anos de idade, depois de uma vida de perdas e recomeços.**

Sua maior contribuição aconteceu quando já era um "cidadão idoso".

*** Albert Einstein não sabia falar até os 4 anos de idade e só aprendeu a ler aos 7.**

Sua professora o qualificou como "mentalmente lerdo, não-sociável e sempre perdido em devaneios tolos".

Foi expulso da escola e não foi admitido na Escola Politécnica de Zurique.




Beatlemania



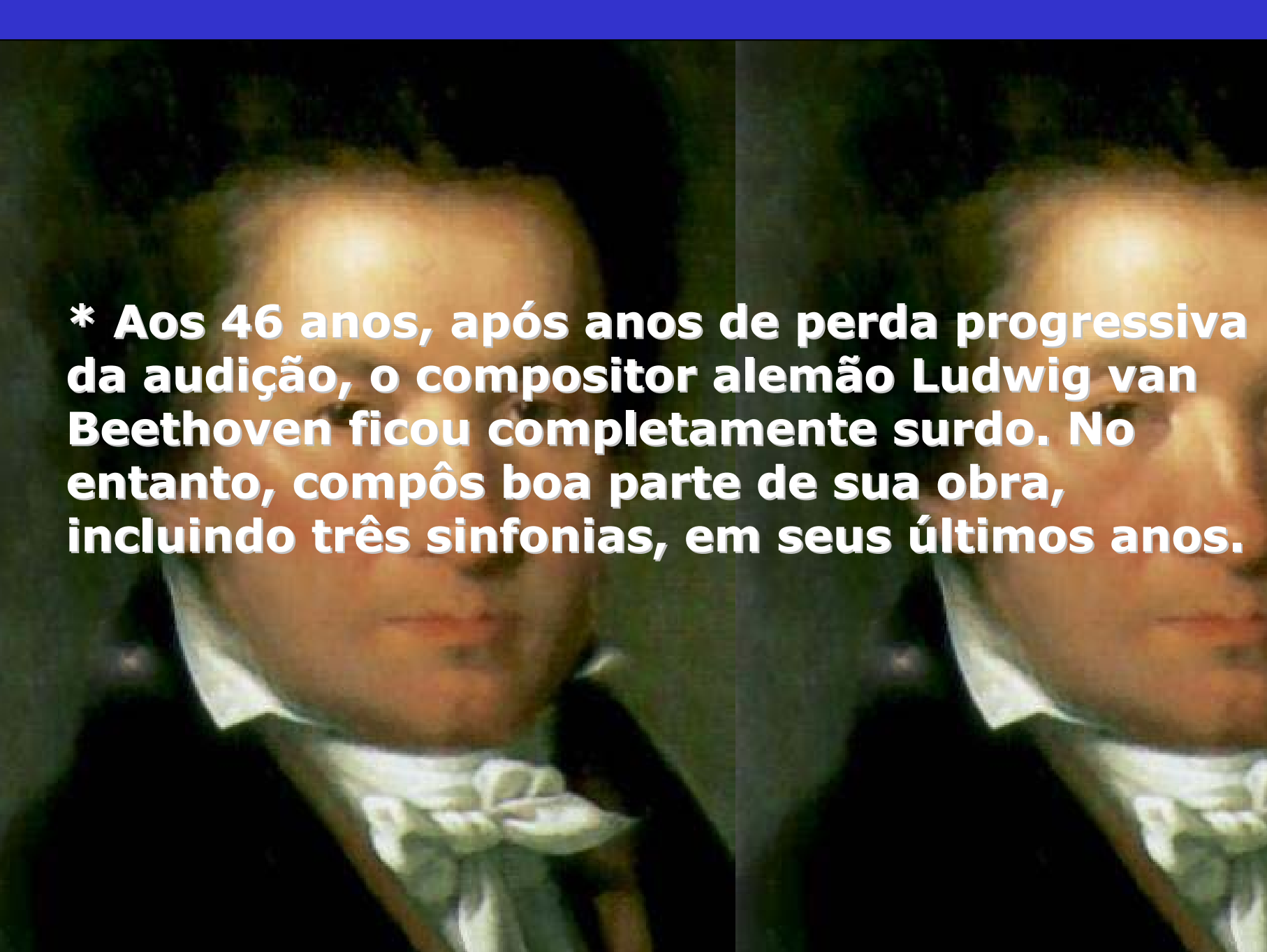
*** Ao recusar um grupo de rock inglês chamado The Beatles, um executivo da Decca Recording Company disse : "Não gostamos do som. Esses grupos de guitarra já eram."**



*** Quando Alexander Graham Bell inventou o telefone, em 1876, não tocou o coração de financiadores com o aparelho. O Presidente Rutheford Hayes disse: "É uma invenção extraordinária, mas quem vai querer usar isso ?"**



*** Thomas Edison fez duas mil experiências para conseguir inventar a lâmpada. Um jovem repórter perguntou o que ele achava de tantos fracassos. Edison respondeu : "Não fracassei nenhuma vez. Inventei a lâmpada. Acontece que foi um processo de 2.000 passos."**



*** Aos 46 anos, após anos de perda progressiva da audição, o compositor alemão Ludwig van Beethoven ficou completamente surdo. No entanto, compôs boa parte de sua obra, incluindo três sinfonias, em seus últimos anos.**

Por isso não devemos achar nunca que NOSSO TEMPO acabou .

Enquanto estivermos aqui, há algo para aprendermos e, muito possivelmente, alguém para aprender conosco também.


VAI DESISTIR?



“A vida é um exercício permanente de aprendizagem; você tem que aprender antes dos fatos para estar preparado para quando eles acontecerem.”

Alencar Burti

Uma história sobre equipes....

A lit candle in a glass holder on a metal stand, with sheet music on a table in the foreground.

**Após algumas semanas,
o líder daquele grupo
decidiu visitá-lo.**

Era uma noite muito fria.

**Um homem, que regularmente prestava serviços
em um determinado grupo, sem nenhum aviso
deixou de participar de suas atividades.**

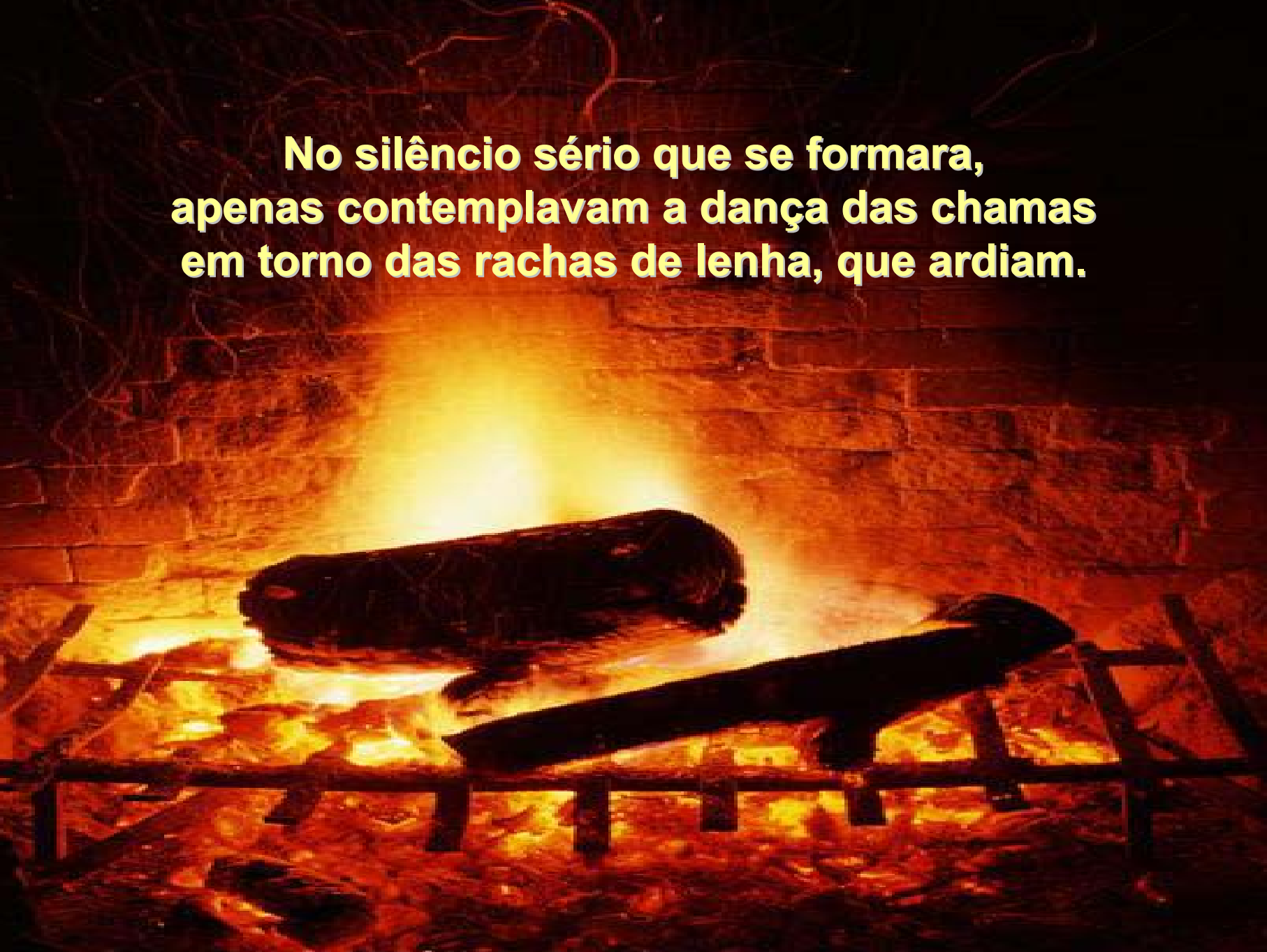
**O líder encontrou o homem
em casa, sozinho, sentado
diante da lareira, onde
ardia um fogo
brilhante e
acolhedor.**



Adivinhando a razão da visita, o homem deu as boas-vindas ao líder, conduziu-o a uma grande cadeira perto da lareira e ficou quieto, esperando.



**No silêncio sério que se formara,
apenas contemplavam a dança das chamas
em torno das rachas de lenha, que ardiam.**



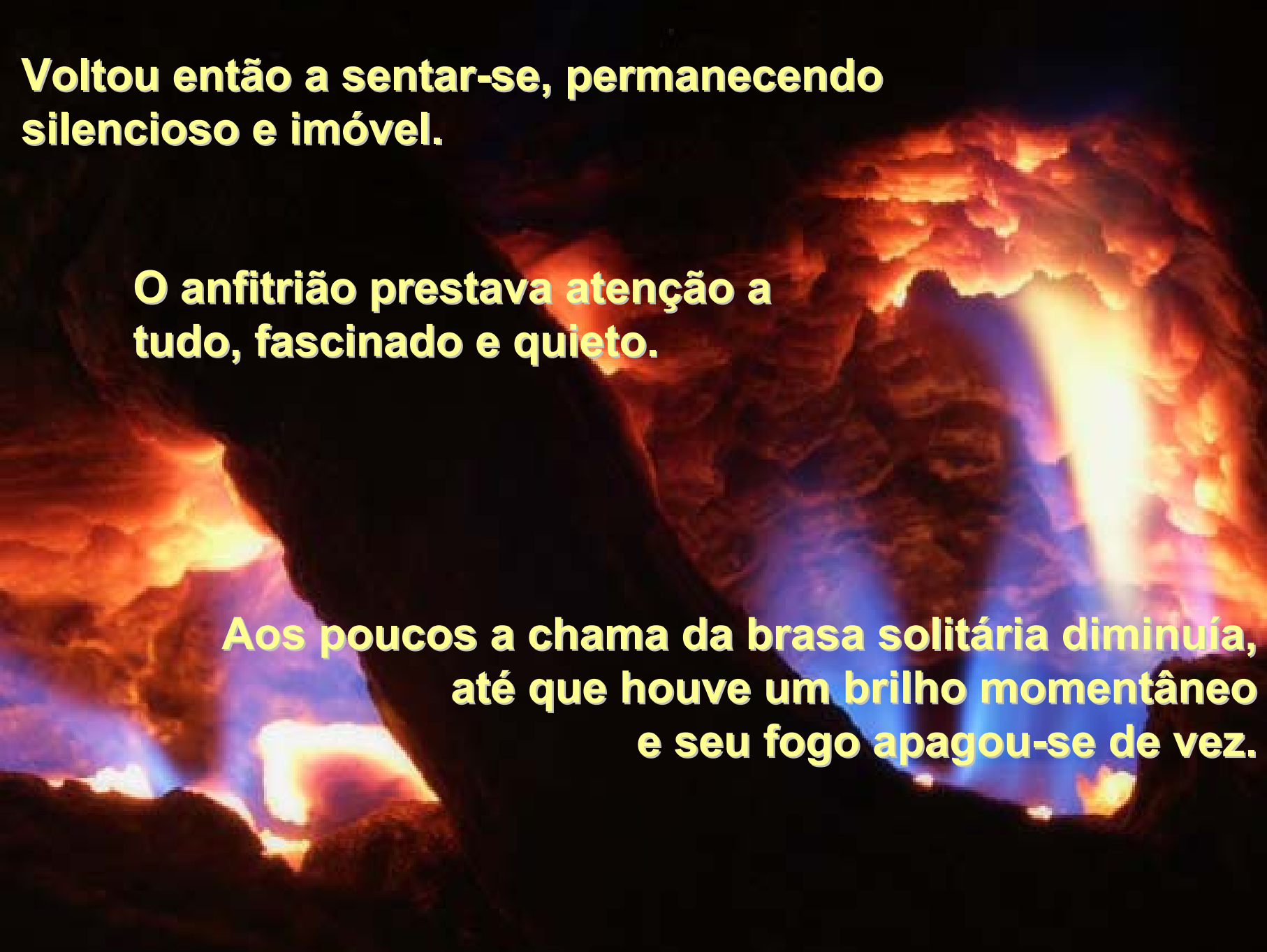
Ao cabo de alguns minutos, o líder examinou as brasas que se formaram e cuidadosamente selecionou uma delas, a mais incandescente de todas, empurrando-a para o lado.

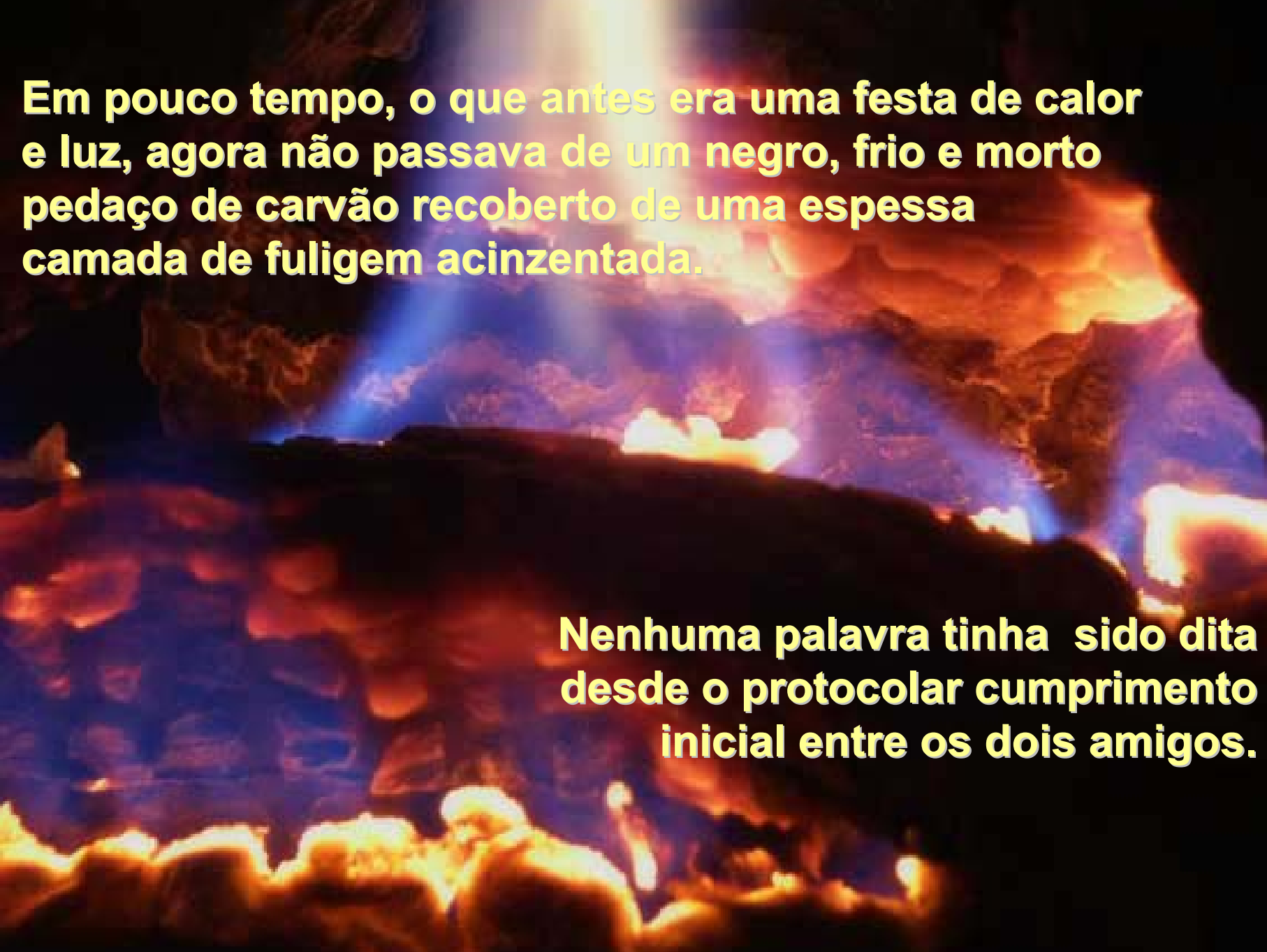


Voltou então a sentar-se, permanecendo silencioso e imóvel.

O anfitrião prestava atenção a tudo, fascinado e quieto.

Aos poucos a chama da brasa solitária diminuía, até que houve um brilho momentâneo e seu fogo apagou-se de vez.



The background image is a dramatic, high-contrast scene. In the foreground, a dark, silhouetted figure is visible, possibly a person or a large object, set against a backdrop of intense fire and smoke. The fire is bright orange and yellow, with a large, glowing blue and purple flame in the center. The smoke is dark and billowing, creating a sense of chaos and destruction. The overall atmosphere is one of a catastrophic event, such as a volcanic eruption or a large-scale fire.

Em pouco tempo, o que antes era uma festa de calor e luz, agora não passava de um negro, frio e morto pedaço de carvão recoberto de uma espessa camada de fuligem acinzentada.

Nenhuma palavra tinha sido dita desde o protocolar cumprimento inicial entre os dois amigos.

O líder, antes de se preparar para sair, manipulou novamente o carvão frio e inútil, colocando-o de volta no meio do fogo.



A photograph of a brick fireplace with a fire burning inside. A decorative metal screen is in front of the fireplace, and a fireplace tool set is leaning against the brick wall to the right. The scene is lit with warm, indoor lighting.

**Quando o líder alcançou a porta para partir,
seu anfitrião disse:**

- Obrigado.

Por sua visita e pelo belíssimo sermão.

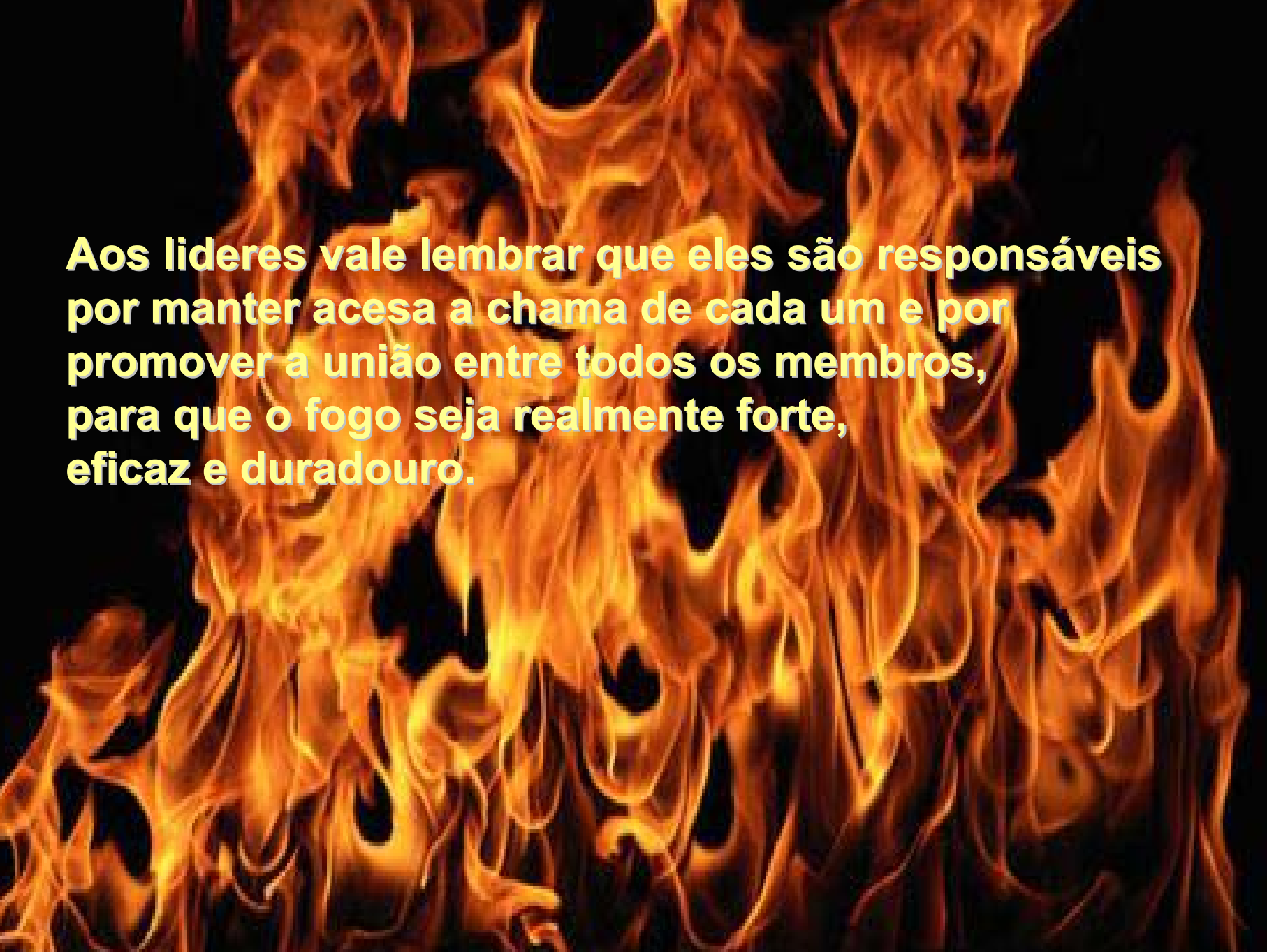
Estou voltando ao convívio do grupo.

Deus te abençoe!



Reflexão:

Aos membros de um grupo vale lembrar que eles fazem parte da chama e que longe do grupo eles perdem todo o brilho.



Aos líderes vale lembrar que eles são responsáveis por manter acesa a chama de cada um e por promover a união entre todos os membros, para que o fogo seja realmente forte, eficaz e duradouro.

>> beth penteado

[início](#) [livro](#) [consultoria](#) [representações](#) [artigos](#) [palestras](#) [contato](#)



>> Beth Penteado

Início

Beth Penteado tem compromisso com a valorização do empreendedor que existe em cada um. Adquiriu vasto conhecimento em marketing na gestão empresarial e continuou a buscar por novos conhecimentos (embora já tivesse graduação e pós graduação).

Hoje, ela leciona em disciplinas relacionadas a marketing empresarial na FUMEC-BH, realiza palestras em diversas cidades do Brasil, escreve artigos para jornais e revistas e escreveu recentemente o livro ***Afeto com Marketing***. Sua intenção é dividir seu conhecimento com todos aqueles que tem um projeto a realizar, demonstrando como diagnosticar, analisar dados e conhecimentos adquiridos, superar limites, definindo o que e como fazer, estabelecendo foco e principalmente, diferenciais.



[? mais info](#) [🛒 comprar](#)



como o sentimento aliado
à técnica pode gerar bons negócios



 [MAPA DO SITE](#)

EE

Contatos:

e-mail bethpbp@terra.com.br

Telefones : 31- 33444740

31 - 99821494